

Andrzej Kacprzyk

INSTYTUCJONALNE DETERMINANTY WZROSTU GOSPODARCZEGO



WYDAWNICTWO
UNIwersYTETU
ŁÓDZKIEGO

INSTYTUCJONALNE DETERMINANTY WZROSTU GOSPODARCZEGO



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

Andrzej Kacprzyk

INSTYTUCJONALNE DETERMINANTY WZROSTU GOSPODARCZEGO

 WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

ŁÓDŹ 2014

Andrzej Kacprzyk – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Instytut Ekonomii, Katedra Mikroekonomii, 90-214 Łódź, ul. Rewolucji 1905 r. 41

RECENZENT

Sławomir Bukowski

PROJEKT OKŁADKI

Stämpfli Polska Sp. z o.o.

Zdjęcie na okładce: ©shutterstock.com

Wydrukowano z gotowych materiałów dostarczonych do Wydawnictwa UŁ
przez Katedrę Mikroekonomii

© Copyright by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2014

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
Wydanie I. W.06766.14.0.D

ISBN 978-83-7969-432-7

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
90-131 Łódź, ul. Lindleya 8
www.wydawnictwo.uni.lodz.pl
e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl
tel. (42) 665 58 63, faks (42) 665 58 62

Druk i oprawa: Quick Druk

SPIS TREŚCI

WSTĘP	7
ROZDZIAŁ 1. WZROST GOSPODARCZY I INSTYTUCJE – ASPEKTY POJĘCIOWE	11
1.1. Wprowadzenie	11
1.2. Rozwój gospodarczy i wzrost gospodarczy – charakterystyka, sposoby pomiaru... 12	
1.3. Nierówności w rozkładzie dochodów	22
1.4. Pojęcie instytucji i geneza instytucjonalizmu.....	27
1.5. Podsumowanie	33
ROZDZIAŁ 2. MODELE WZROSTU GOSPODARCZEGO	35
2.1. Wprowadzenie	35
2.2. Wybrane modele wzrostu	35
2.2.1. Modele egzogeniczne	36
2.2.1.1. Model Solowa.....	36
2.2.1.2. Model Ramseya-Cassa-Koopmansa	45
2.2.1.3. Model Mankiwa-Romera-Weila	49
2.2.2. Modele endogeniczne	52
2.2.2.1. Model AK.....	53
2.2.2.2. Model Lucasa	55
2.2.2.3. Model Romera	59
2.3. Przegląd badań empirycznych.....	66
2.4. Ocena modeli egzo- i endogenicznych. Implikacje dla badań nad instytucjami.....	74
2.5. Podsumowanie	77
ROZDZIAŁ 3. WPLYW INSTYTUCJI NA WZROST GOSPODARCZY W ŚWIELE TEORII EKONOMII I BADAŃ EMPIRYCZNYCH	79
3.1. Wprowadzenie	79
3.2. Fundamentalne determinanty wzrostu gospodarczego	79
3.3. Wybrane teorie instytucjonalne.....	85
3.4. Mierniki jakości otoczenia instytucjonalnego	95
3.5. Związek instytucji ze wzrostem w świetle wyników badań empirycznych	96
3.6. Podsumowanie	107

ROZDZIAŁ 4. ANALIZA EMPIRYCZNA ZALEŻNOŚCI MIĘDZY JAKOŚCIĄ INSTYTUCJI A WZROSTEM GOSPODARCZYM	111
4.1. Wprowadzenie	111
4.2. Modele panelowe	111
4.3. Dobór zmiennych i źródła danych.....	113
4.4. Model wzrostu PKB <i>per capita</i> i wyniki estymacji.....	116
4.5. Podsumowanie	125
ZAKOŃCZENIE.....	127
ANEKS. WYNIKI DODATKOWYCH ESTYMACJI I TESTÓW	131
BIBLIOGRAFIA.....	137

WSTĘP

Zainteresowanie problematyką rozwoju gospodarczego sięga czasów Adama Smitha. Od ponad dwustu lat ekonomistów nurtuje pytanie o przyczyny występowania dużych różnic w standardach życia pomiędzy krajami oraz różnic w tempie, w jakim standardy te ulegają zmianom, czyli różnic w rozwoju gospodarczym. Należy zauważyć, że pojęcie rozwoju rozumiane jest bardzo szeroko i oprócz wzrostu realnych rozmiarów produkcji obejmuje również czynniki jakościowe, które trudno skwantyfikować, jeśli zaś nawet uda się tego dokonać, to dyskusyjne są wagi nadawane tym czynnikom, kiedy podejmowane są próby międzynarodowych porównań w poziomie rozwoju. Dlatego, mimo wielu zastrzeżeń, które można przedstawić, najczęściej używaną miarą rozwoju gospodarczego jest poziom PKB *per capita*, a realne rozmiary produkcji w gospodarce, w szczególności zaś ich wzrost w ujęciu *per capita*, są jednym z najważniejszych przedmiotów zainteresowania ekonomistów.

Prawdopodobnie dlatego, do najczęściej cytowanych ustępów w literaturze wzrostu gospodarczego należy fragment artykułu, w którym Lucas (1988, 4–5) analizuje duże zróżnicowanie i zmiany tempa wzrostu pomiędzy niektórymi krajami. Autor dostrzega w tym zróżnicowaniu pewne szanse. Stawia pytanie o to, czy istnieje jakaś działalność, którą mógłby podjąć np. rząd Indii, w których średnie tempo wzrostu w latach 1960–1980 wynosiło 1,4% rocznie, aby doprowadzić indyjską gospodarkę do tak szybkiego wzrostu, jaki miał miejsce w analogicznym okresie w Egipcie (3,4%). Jeśli tak, to jaka to działalność, pyta dalej i pisze: „*Konsekwencje tego typu pytań dla dobrobytu ludzkiego są olbrzymie. Kiedy się zacznie o nich myśleć, ciężko myśleć o czymkolwiek innym*”.

Odpowiedzi na pytanie o przyczyny występowania różnic w poziomach produktu *per capita* oraz w długookresowych stopach wzrostu produktu *per capita* próbuje dostarczyć teoria wzrostu gospodarczego. Próby takie podejmowane są już od lat trzydziestych XX wieku, kiedy to teoria wzrostu wyodrębniła się jako osobna gałąź ekonomii, jednak dostarczane odpowiedzi są wciąż niesatysfakcjonujące. Dobre rozpoznanie pewnych czynników i rządzących nimi mechanizmów kieruje uwagę badaczy na kolejne zagadnienia. W ten sposób teoria wzrostu przeszła ewolucję od modeli keynesistowskich, poprzez egzogeniczne do endogenicznych. Ewolucja ta pozwoliła na dobre zrozumienie mechanizmów działania tzw. bezpośrednich czynników wzrostu czyli kapitału rzeczowego, ludzkiego, technologii a także roli wiedzy naukowo-technicznej.

Kolejny zwrot kierunku w badaniach nad wzrostem nastąpił, gdy zaczęto zadawać pytania o źródła międzynarodowego zróżnicowania obu rodzajów kapitału, technologii oraz wiedzy. Zainteresowanie badaczy przesunęło się od tego, co Lucas nazwał *mechaniką* wzrostu, do jego pierwotnych przyczyn. Przyczyny takie, nazywane fundamentalnymi, powodują, że mimo iż proces trwałego wzrostu gospodarczego w skali gospodarki całego świata trwa już od około 200 lat i nie ma tendencji do wygasania, istnieje na świecie wiele gospodarek, które tkwią w tzw. pułapkach ubóstwa.

Wśród czynników fundamentalnych najczęściej wymienia się geografę, kulturę i instytucje (Acemoglu dołącza do nich jeszcze czynnik szczęścia). Instytucje wydają się być czynnikiem najistotniejszym, ponieważ w przeciwieństwie do kultury, szczęścia i geografii podlegają wyborom społecznym, co oznacza, że mogą być łatwo (przynajmniej teoretycznie) w wyniku takich wyborów zmienione.

Analiza instytucjonalnych determinantów wzrostu gospodarczego jest zatem istotna z punktu widzenia polityki gospodarczej, ponieważ ich znajomość ma duże znaczenie dla podejmowania właściwych działań stymulujących wzrost gospodarczy.

W oparciu o powyższe rozważania sformułowano i poddano weryfikacji następujące hipotezy badawcze:

1. Instytucje są ważnym czynnikiem wpływającym na funkcjonowanie gospodarki, zatem jakość otoczenia instytucjonalnego w istotny sposób determinuje tempo wzrostu gospodarczego.

2. Zachodzi również związek odwrotny, czyli wzrost gospodarczy wpływa na jakość instytucji.

Głównym celem pracy jest zbadanie charakteru zależności między jakością otoczenia instytucjonalnego a wzrostem gospodarczym. Dla realizacji tak sformułowanego celu konieczne jest pokazanie jak w wyniku rozwoju teorii wzrostu gospodarczego następowała kumulacja wiedzy dotyczącej tradycyjnych czynników wzrostu. Główny cel pracy wymaga również naświetlenia kluczowych, z punktu widzenia zjawiska wzrostu gospodarczego, obszarów badawczych ekonomii instytucjonalnej. Konieczne jest także omówienie głównych różnic między ekonomią instytucjonalną a ekonomią neoklasyczną wynikających z odmienności przyjmowanych założeń oraz wskazanie cech wspólnych obu nurtów, które umożliwiły rozszerzenie analizy wzrostu o elementy instytucjonalne. Zagadnienie te będą przedmiotem części teoretycznej pracy. Ponadto, omówione zostaną badania empiryczne, w których weryfikowane były teoretyczne modele wzrostu oraz dostępne badania dotyczące instytucjonalnych determinantów wzrostu gospodarczego.

W części empirycznej pracy podjęta zostanie próba weryfikacji hipotez badawczych w badaniu własnym. W tym celu wykorzystany zostanie model eko-

nometryczny skonstruowany w oparciu o dane panelowe dotyczące jakości otoczenia instytucjonalnego gospodarek.

Przeprowadzone w pracy badanie związku między jakością instytucji a wzrostem gospodarczym, w celu ustalenia, które instytucje są najistotniejsze dla wzrostu, może być użytecznym narzędziem pomocnym w uzyskaniu odpowiedzi na pytanie, jak reformować instytucje, aby pomagały skuteczniej osiągać pożądane wyniki ekonomiczne (wysoki i trwały wzrost gospodarczy).

Opracowanie składa się z czterech rozdziałów. Jego struktura podporządkowana jest realizacji głównego celu pracy.

W rozdziale pierwszym przedstawione zostaną zagadnienia związane ze wzrostem i rozwojem gospodarczym oraz kontrowersje dotyczące pomiaru i stosowania różnych wskaźników rozwoju. Podjęta będzie również próba odpowiedzi na pytanie, czy wzrost gospodarczy powinien być wciąż centralnym zagadnieniem polityki gospodarczej w świetle różnych teorii dochodu (absolutnego i względnego) oraz w kontekście problemu rozkładu dochodów. Omówiona zostanie geneza instytucjonalizmu celem wstępnego naświetlenia wagi czynników instytucjonalnych w analizie ekonomicznej.

Rozdział drugi poświęcony jest w całości problematyce wzrostu gospodarczego. Zaprezentowane zostaną wybrane modele teoretyczne, które miały przełomowy charakter dla rozwoju teorii wzrostu gospodarczego oraz wyniki badań empirycznych, których celem była ich weryfikacja. Na koniec będzie podjęta próba krytycznej oceny omówionych modeli wzrostu gospodarczego oraz wskazania implikacji, jakie płyną z nich dla badań nad instytucjami.

Problematyka rozdziału trzeciego dotyczy zagadnień związanych z instytucjami. Omówione zostaną wyjaśnienia źródeł wzrostu gospodarczego w oparciu o tzw. czynniki fundamentalne, a następnie uwaga zostanie skupiona na instytucjach i instytucjonalnych determinantach wzrostu. Przedstawione zostaną zagadnienia podejmowane przez nową ekonomię instytucjonalną istotne z punktu widzenia sformułowanych hipotez badawczych – problem kosztów transakcji, porozumień instytucjonalnych i otoczenia instytucjonalnego. W ostatniej części dokonany będzie przegląd badań empirycznych dotyczących związku czynników instytucjonalnych ze wzrostem, który ma na celu dokonanie oceny obecnego stanu badań tego zagadnienia.

Czwarty rozdział ma charakter empiryczny. Podjęta zostanie w nim próba ekonometrycznej weryfikacji hipotez pracy. Omówione zostaną zasady wyboru danych użytych do oszacowań, przesłanki budowy modelu, specyfika zastosowanej metody i jej zalety na tle dotychczasowych badań empirycznych. Zasadniczą część rozdziału zawiera opis stworzonego panelowego modelu regresji wzrostu i wyników estymacji oraz wykonanych testów przyczynowości.

Ostatnią częścią pracy jest zakończenie zawierające krótkie podsumowanie przeprowadzonych analiz, płynące z nich wnioski oraz propozycje przyszłych badań.

ROZDZIAŁ 3

WPLYW INSTYTUCJI NA WZROST GOSPODARCZY W ŚWIELE TEORII EKONOMII I BADAŃ EMPIRYCZNYCH

3.1. Wprowadzenie

Zwrot, który nastąpił w badaniach nad wzrostem gospodarczym, skierował uwagę badaczy na tzw. czynniki fundamentalne. Rozdział otwiera omówienie wyjaśnień źródeł wzrostu formułowanych w oparciu o najczęściej przyjmowane w literaturze przedmiotu hipotezy dotyczące tych czynników. Wykorzystany zostanie zaproponowany przez Acemoglu (2009) podział czynników fundamentalnych na cztery grupy związane z hipotezami: szczęścia, geografii, kultury i instytucji. Wskazane zostaną obszary wspólne i rozbieżności wynikające z tych hipotez. Ze względu na cel opracowania, w dalszej części rozdziału uwaga zostanie skoncentrowana na hipotezie instytucjonalnej, zagadnieniu instytucji i ich wpływie na wzrost gospodarczy.

Pokrótkie wskazane zostaną przyczyny odrodzenia instytucjonalizmu oraz podstawowe cechy nowej ekonomii instytucjonalnej. Duże zróżnicowanie tego nurtu uniemożliwia jego dokładne omówienie, dlatego uwaga zostanie skupiona na problemach istotnych z punktu widzenia sformułowanych hipotez badawczych. Szczegółowo, w świetle prac czołowych współczesnych instytucjonalistów – R. Coase’a, O. Williamsona i D. Northa, przedstawione zostanie zagadnienie kosztów transakcji oraz wpływu, jaki mają na nie porozumienia instytucjonalne i otoczenie instytucjonalne. Celem prowadzonych rozważań jest uzyskanie odpowiedzi na pytania: czemu powstają instytucje, jaki jest ich wpływ na zachowania podmiotów ekonomicznych oraz jakie przesłanki wskazują na potrzebę włączenia zagadnienia instytucji do badań nad wzrostem gospodarczym.

W ostatniej części rozdziału zaprezentowane zostaną wyniki badań empirycznych nad wzrostem, w których wykorzystane zostały mierniki jakości otoczenia instytucjonalnego (mierniki takie omówione zostaną w osobnym punkcie). Pozwoli to na ocenę obecnego stanu badań, towarzyszących im kontrowersji oraz skonfrontowanie ich z głównymi tezami formułowanymi przez instytucjonalistów.

3.2. Fundamentalne determinanty wzrostu gospodarczego

Lista potencjalnych przyczyn fundamentalnych jest bardzo długa, jej autorami są nie tylko ekonomiści, ale również socjologowie, geografowie czy histo-

rycy. Acemoglu (2009, 110–123) grupuje najważniejsze z nich i przedstawia w formie czterech hipotez: szczęścia, geografii, kultury i instytucji.

Hipoteza szczęścia

Hipoteza ta obejmuje przyczyny wyjaśniające rozbieżności w ścieżkach rozwoju różnych gospodarek, które charakteryzowały się identycznymi warunkami początkowymi. Rozbieżności mogą być skutkiem np. błędów koordynacji na rynku produktów, niedoskonałości rynku kredytowego czy niewielkiej heterogeniczności, która doprowadziła do odmiennych wyborów skutkujących daleko idącymi konsekwencjami dla funkcjonowania gospodarki. Mogą one wynikać również z wyboru różnych spośród wielu dostępnych stanów równowagi (*multiple equilibria*). Oznacza to, że dwa identyczne wyjściowo państwa osiągną odmiennie równowagi mające zupełnie inne skutki dla wzrostu gospodarczego i standardu życia¹. Problemem w modelach tego typu jest *nieokreśloność* (*indeterminacy*) czyli sytuacja, w której nic nie determinuje osiągnięcia konkretnej równowagi (czynnikiem determinującym mogą być co najwyżej oczekiwania, co sprowadza się do tego, że lepsza równowaga pojawi się wtedy, kiedy wszyscy będą oczekiwać, że się pojawi). Modele te pozwalają na opis niektórych aspektów procesów wzrostu oraz na opis mechaniki rozwoju w przypadku niektórych klas modeli, jednak nie dostarczają satysfakcjonujących wyjaśnień fundamentalnych przyczyn wzrostu.

Wielorakie równowagi można najczęściej uszeregować według kryterium Pareto-efektywności. Jak zauważa Acemoglu (2009, 116), ciężko jest wytłumaczyć dlaczego, mając możliwość wybrania równowagi, która jest bardziej Pareto-optymalna i poprawi sytuację wszystkich jednostek w gospodarce, wśród racjonalnie zachowujących się jednostek nie dojdzie w długim okresie do koordynacji działań, których skutkiem będzie taki właśnie wybór. Skoro mechanizm wyboru nie działa, to przeszkodą muszą być jakieś inne czynniki np. trwające od dawna konflikty etniczne, religijne czy wojny domowe. Kraje, które miały szczęście i uniknęły tego typu problemów, miały szansę osiągnąć lepszą równowagę oznaczającą wyższy wzrost gospodarczy i wyższy standard życia.

W analizie procesów długookresowego rozwoju bardziej użyteczne są modele dopuszczające wielorakie stany ustalone (*multiple steady-states*). W modelach tych nie występuje problem nieokreśloności ani oczekiwań, ponieważ posiadają one unikalne rozwiązanie, które jest zdeterminowane warunkami początkowymi (historią). Na ich gruncie możliwe jest wyjaśnienie trwałych międzynarodowych różnic w osiąganych wynikach ekonomicznych oraz analiza tzw. „pułapek ubóstwa”. Rodzi się jednak pytanie dlaczego, skoro ucieczka z takiej pułapki jest niemożliwa (lub prawie niemożliwa), możliwe są przypadki tzw. „cudu gospodarczego”. Jeśli poziom rozwoju jest zdeterminowany warunkami hi-

¹ Równowagi wielorakie są możliwe np. w modelach kapitału ludzkiego.

storycznymi, w jaki sposób kraje takie jak Korea Południowa czy Chiny zaczęły w pewnym momencie osiągać trwale wysokie stopy wzrostu. Według Acemoglu (2009, 117) w przypadku Chin „szczęśliwym” wydarzeniem była śmierć Mao Zedonga i objęcie po jego śmierci przywództwa w Chinach przez Deng Xiaopinga, który rozpoczął proces reformowania gospodarki (oprócz czynnika szczęścia, który pozwolił zainicjować zmiany w późniejszym okresie dużą rolę odegrały również czynniki instytucjonalne i kulturowe). W Korei Południowej czynnik szczęścia zdecydował o tym, że po II wojnie światowej w wyniku podziału półwyspu koreańskiego na dwa państwa znalazła się ona w amerykańskiej strefie wpływów. Przypadkiem analogicznym do przypadku Korei był podział Niemiec na RFN i NRD. Kolejnym szczęśliwym wydarzeniem w historii Niemiec, tym razem z punktu widzenia NRD, był upadek muru berlińskiego, który umożliwił ponowne zjednoczenie kraju.

Hipoteza geograficzna

Hipoteza geograficzna w przeciwieństwie do hipotezy szczęścia zakłada występowanie głębokiej heterogeniczności. Związana jest z uwarunkowaniami geograficznymi i ekologicznymi, w jakich funkcjonuje gospodarka. Obejmuje takie czynniki, jak jakość gleby, bogactwo zasobów naturalnych, klimat czy nawet ukształtowanie terenu mogące wpływać na koszty transportu. Biorąc pod uwagę różne możliwe mechanizmy wpływu czynników geograficznych na wzrost gospodarczy i poziom dobrobytu, Acemoglu przedstawia trzy wersje hipotezy geograficznej (Acemoglu 2009, 117–119)².

Zgodnie z pierwszą, najprostszą z nich, czynnikiem decydującym jest klimat. Jego wpływ podkreślali już Monteskiusz i Marshall wskazując, że tam gdzie dominują wysokie temperatury ludzie są bardziej pasywni i leniwi, natomiast na obszarach chłodniejszych mniej zmęczeni i pełni wigoru, a dzięki temu bardziej pracowici. Tym samym, oddziałując na efektywność wykorzystania kapitału ludzkiego, klimat decyduje o sukcesach i porażkach gospodarek.

Druga wersja hipotezy geograficznej wiąże wyniki ekonomiczne z poziomem rozwoju rolnictwa. Obszernie zagadnienie to omawia Diamond (2010), który analizuje rozwój społeczeństw świata na przestrzeni tysięcy lat pod kątem czynników geograficznych. Zdaniem Diamonda to właśnie one tłumaczą dominację cywilizacji euroazjatyckich. Główne czynniki środowiskowe, które umożliwiły rozwój rolnictwa, to korzystne ukształtowanie geograficzne oraz dostępność zwierząt hodowlanych i łatwych w uprawie roślin. Pozwoliły one na rozwój zorganizowanych społeczeństw, które miały przewagę militarną i mogły dokonywać podbojów na innych kontynentach zamieszkałych przez społeczności łowców-zbieraczy. Diamond, analogicznie jak wspomniani wcześniej North i Thomas, dzieli przyczyny rozwoju na bezpośrednie i nadrzędne. Wpływ czyn-

² Por. również Easterly, Levine (2003).

ników geograficznych na produktywność w rolnictwie podkreślają również np. Landes (2000), Gallup *et al.* (1999) i Sachs (2001). Tę wersję hipotezy geograficznej krytykuje Acemoglu określając ją mianem „geograficznego determinizmu”. Wskazuje on, że w wielu gospodarkach, które w pewnym okresie osiągnęły względnie wysoki poziom rozwoju rolnictwa, nie zaszły jednak następnie procesy industrializacyjne (zob. więcej w: Acemoglu *et al.* 2002).

Ostatnia wersja hipotezy geograficznej akcentuje znaczenie obciążeń zdrowotnych. Jest ona najlepiej ugruntowana teoretycznie, ponieważ wpływ stanu zdrowia na jakość kapitału ludzkiego i jego produktywność jest bezsporny i opisany w wielu modelach kapitału ludzkiego, np. u Beckera (1962) czy Schultza (1976). Weil (2007) podejmuje nawet próbę dokonania mikroekonometrycznych oszacowań wpływu zdrowia na indywidualne dochody, które to oszacowania razem z agregatowymi danymi dotyczącymi międzynarodowych różnic w poziomie zdrowia wykorzystuje do pomiaru bezpośredniego wpływu stanu zdrowia na międzynarodowe zróżnicowanie dochodów. Zwolennicy tej wersji hipotezy geograficznej wskazują najczęściej, na związek między chorobami a rozwojem gospodarczym (Gallup *et al.* 1999, Sachs 2001, Sachs 2003). Najczęściej przywoływanym przykładem jest wysoka zachorowalność na malarię w klimacie tropikalnym. Diamond (2010) z kolei, w książce zatytułowanej *Strzelby, zarazki, maszyny*, opisuje jak przenoszone przez europejskich kolonizatorów choroby (tytułowe zarazki) dziesiątkowały tubylczą ludność, która nie była na nie odporna, co było czynnikiem ułatwiającym narzucanie władzy.

Prawdziwość tej wersji hipotezy geograficznej jest najczęściej kwestionowana ze względu na niejednoznaczny kierunek związku między chorobami a rozwojem gospodarczym. O ile negatywny wpływ chorób na kapitał ludzki jest oczywisty, to wysoka zapadalność na niektóre choroby może być po prostu rezultatem niskiego poziomu rozwoju i braku środków na ochronę zdrowia i inwestycje w czyste środowisko.

Hipoteza kultury

W najszerszym ujęciu przyjmowanym w antropologii, kulturę rozumie się jako „wszechstronną całość” obejmującą praktycznie wszystkie aspekty życia społecznego (Kroeber, Kluckhohn 1963, 85, za: Beugelsdijk, Maseland 2011, 4). Od końca XX wieku można zaobserwować wyraźny wzrost zainteresowania rolą kultury w ekonomii. Podejmowane są próby włączenia czynników kulturowych do analizy ekonomicznej. Źródeł tego trendu można upatrywać w działalności szkoły chicagowskiej, a szczególnie w pracach G. Beckera, który badał ekonomiczne aspekty zjawisk tak wydawać by się mogło odległych od ekonomii, jak małżeństwo, rodzina, przestępczość czy segregacja rasowa.

W hipotezie wskazującej na związki między kulturą a wzrostem gospodarczym podkreśla się, że zróżnicowane w różnych społeczeństwach wierzenia, wartości i preferencje wpływają na wybory dokonywane przez jednostki. Na

przykład przywiązywanie mniejszej lub większej wagi do bogactwa w różnych kulturach będzie skutkowało różnym stopniem zaangażowania w jego zdobywanie. Generalnie, kultura może oddziaływać na wyniki ekonomiczne osiągnięte przez daną gospodarkę dwoma kanałami (Acemoglu 2009, 111). Po pierwsze, może oddziaływać na chęć jednostek do angażowania się w różne aktywności oraz na wybór międzyokresowej struktury konsumpcji. Po drugie, kultura może również wpływać na poziom zaufania i skłonność do kooperacji z innymi członkami społeczeństwa.

Sama idea związku kultury z rozwojem ekonomicznym nie jest nowa i została sformułowana już na początku XX wieku przez Maxa Webera w klasycznym dziele *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*³. Weber rozważa w nim kulturowe korzenie kapitalizmu ze szczególnym uwzględnieniem sfery religii. Jego zdaniem podłoże sprzyjające procesom industrializacyjnym, które zachodziły w Europie Zachodniej, stworzyła protestancka reformacja, a zwłaszcza rozwój kalwinizmu. Etyka protestancka podkreślała znaczenie oszczędności, gospodarności i ciężkiej pracy. Praca ma w protestantyzmie charakter religijny, co ma związek z doktryną predestynacji. Owoce pracy, czyli osiągnięte bogactwo, świadczą o łasce boskiej. Co więcej, wskazane jest również gromadzenie efektów tej pracy, (czyli *de facto* akumulacja kapitału) i dalsze ich pomnażanie, natomiast źle widziana jest bezmyślna konsumpcja. Taki system norm i wartości stwarza solidne fundamenty dla rozwoju gospodarczego (Acemoglu *et al.* 2004; Beugelsdijk, Maseland 2011)⁴. Źródeł ekonomicznej dominacji cywilizacji zachodniej w czynnikach religijnych upatruje również Landes (2000). Potwierdzenie związku kultury ze wzrostem można znaleźć w badaniach empirycznych, które prowadzili m.in. Barro, McCleary (2003); Guiso *et al.* (2003); McCleary, Barro (2006); Gorodnichenko, Roland (2010).

Podejście takie wpisuje się w szerszą debatę dotyczącą różnic między Zachodem a Wschodem, w której Zachód oznaczał rozwinięte społeczeństwa i gospodarki państw Europy i Ameryki Północnej, a Wschód był utożsamiany z tradycyjnymi, agrarnymi społeczeństwami azjatyckimi. Spektakularny wzrost gospodarczy grupy państw wschodnioazjatyckich określany jako *East Asian Miracle*, który rozpoczął się w latach sześćdziesiątych XX wieku podważył ten tradycyjny podział i spowodował, że zaczęto poszukiwać przyczyn azjatyckiego „cudu gospodarczego”. Wśród czynników, którymi tłumaczono to zjawisko, pojawiła się również hipoteza o decydującej roli kultury. Jej manifestacją są tzw. „wartości azjatyckie” utożsamiane z gospodarnością, religijnością, dyscypliną,

³ Giddens we wstępie do wydania z 2005 roku pisze, że jest to jedna z najbardziej znanych i kontrowersyjnych współczesnych prac w zakresie nauk społecznych.

⁴ Z powyższych rozważań wynika, że związek kultury z rozwojem ma u Webera wyraźnie odmienny charakter niż u Marksa, który twierdził, że „byt określa świadomość” czyli, że szeroko rozumiana kultura jest warunkowana przez czynniki ekonomiczne.

skłonnością do poszukiwania konsensusu i szacunkiem dla władzy (Beugelsdijk, Maseland 2011, 70–72).

Na podobnej zasadzie, jak zestawiano Wschód i Zachód dokonuje się często również analiz porównawczych Ameryki Łacińskiej i Ameryki Północnej. Różnice w poziomach rozwoju tłumaczone są szeroko pojmowanymi czynnikami kulturowymi. W przypadku Ameryki Łacińskiej wskazuje się na dominację dziedzictwa iberyjskiego jako na przyczynę niskiego poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego, podczas gdy w Ameryce Północnej źródłem sukcesu gospodarczego jest kultura anglosaska. Przykład ten omawia North (2005, 114–115), który wskazuje również, że odmienne systemy wierzeń były źródłem wykształcenia się w Ameryce Północnej i nie wykształcenia w Ameryce Łacińskiej efektywnych adaptacyjnie instytucji⁵.

Pojęciem ściśle związanym z kulturą i coraz częściej rozpatrywanym jako dodatkowy czynnik wzrostu jest kapitał społeczny rozumiany jako „*stopień zorganizowania społeczeństwa i charakteryzowany przez sieć organizacji, zbiór norm oraz zaufanie, które służą współpracy, wzajemnym korzyściom i tworzą potencjał rozwiązywania problemów społecznych i ekonomicznych*” (Sztaudynger 2005, 68). Różnicami w poziomie kapitału społecznego tłumaczone jest np. regionalne zróżnicowanie w rozwoju północnej i południowej części Włoch⁶.

Acemoglu (2009, 122–123) wskazuje na dwa problemy napotymane w badaniach nad związkiem kultury ze wzrostem. Pierwszym jest trudność w znalezieniu mierników kultury. Drugi związany jest z wątpliwościami, czemu „wartości azjatyckie” zaczęły oddziaływać na wzrost akurat w latach sześćdziesiątych ubiegłego wieku, a nie wcześniej lub później. Szeroko pojmowana kultura jest czynnikiem bardzo stabilnym i powoli ewoluującym w czasie, zatem nie da się azjatyckiego „cudu gospodarczego” wytłumaczyć wyłącznie czynnikami kulturowymi. Skoro jednak przez kulturę rozumie się względnie stabilny (lub bardzo wolno zmieniający się) system wierzeń i wartości, będzie ona determinować wybór i trwałość określonych instytucji, co oznacza, że ma w stosunku do nich charakter komplementarny.

Hipoteza instytucji

Ostatnia hipoteza dotycząca fundamentalnych determinantów wzrostu odnosi się do czynników instytucjonalnych. Acemoglu (2009, 111) definiuje instytucje jako „*reguły, prawo, regulacje i polityki, które wpływają na bodźce ekonomiczne, a zatem bodźce do inwestowania w technologie, kapitał rzeczowy i kapitał ludzki*”. Ponieważ podmioty ekonomiczne angażują się zazwyczaj w takie działania, które są odpowiednio wynagradzane, to zgodnie z tą hipotezą,

⁵ Koncepcja efektywności adaptacyjnej jest szerzej omówiona w punkcie 3.3.

⁶ Obszerny przegląd teorii i badań empirycznych dotyczących kapitału społecznego można znaleźć np. w: Durlauf, Fafchamps (2005), Sztaudynger (2005), Greif (2006).

instytucje, które kształtują owe wynagrodzenia, są bardzo istotnym czynnikiem wpływającym na inwestycje w czynniki bezpośrednie, a zatem również na wzrost gospodarczy. Jako najważniejszy czynnik fundamentalny i istotne zagadnienie niniejszej pracy, instytucje (wybrane współczesne teorie i dotyczące ich badania empiryczne) zostaną omówione szczegółowo w kolejnych podpunktach.

3.3. Wybrane teorie instytucjonalne

Opisany w pierwszym rozdziale „upadek” instytucjonalizmu spowodował marginalizację tego nurtu na około trzy dekady. Ponowny wzrost znaczenia ekonomii instytucjonalnej można zaobserwować od lat siedemdziesiątych XX wieku. Sprzyjało mu opisane wcześniej zjawisko ekonomizacji nauk społecznych, która dokonała się za sprawą autorów szkoły chicagowskiej oraz socjologizacji ekonomii, której skutkiem było objęcie zakresem analizy ekonomicznej tzw. czynników „miękkich”. Przyczyną odrodzenia instytucjonalizmu było, zdaniem Rutheforda, również przeregulowanie rynków, podobnie jak całkowity brak regulacji leżał u podstaw pojawienia się oryginalnego instytucjonalizmu (Rutheford 2001, 186).

Współczesny instytucjonalizm nie tworzy jednej zwartej teorii, wręcz przeciwnie – jest nurtem niezwykle zróżnicowanym, obejmującym szeroki wachlarz szkół i podejść do analizy ekonomicznej. Furubotn i Richter (2005) wśród najważniejszych wymieniają następujące:

- ekonomia kosztów transakcyjnych,
- analiza praw własności,
- ekonomiczna teoria kontraktów,
- nowa instytucjonalna historia ekonomiczna,
- historyczna i komparatywna analiza instytucjonalna,
- ewolucyjna teoria gier,
- ekonomia konstytucjonalna,
- teoria działań zbiorowych,
- nowe instytucjonalne podejście do nauk politycznych,
- nowy instytucjonalizm w teorii organizacji i socjologii.

Wymienione szkoły i podejścia mają wiele obszarów wspólnych. Łączy je podkreślanie wagi instytucji i wskazywanie na konieczność łącznego rozpatrywania problemów ekonomicznych i społecznych. Dla odróżnienia od instytucjonalizmu amerykańskiego, współczesny instytucjonalizm jest określany nazwą „nowa ekonomia instytucjonalna” (*New Institutional Economics*, dalej: NEI)⁷. Stary i nowy instytucjonalizm łączy pogląd, że instytucje są ważnym czynnikiem wpływającym na funkcjonowanie gospodarki oraz krytyczny stosunek do ekonomii głównego nurtu. O ile jednak w przypadku instytucjonalizmu amery-

⁷ Terminu tego jako pierwszy użył Williamson w roku 1971.

ROZDZIAŁ 4

ANALIZA EMPIRYCZNA ZALEŻNOŚCI MIĘDZY JAKOŚCIĄ INSTYTUCJI A WZROSTEM GOSPODARCZYM

4.1. Wprowadzenie

Ostatnia część pracy ma charakter empiryczny. Biorąc pod uwagę przedstawione wcześniej teoretyczne przesłanki wskazujące na to, że instytucje w istotny sposób wpływają na funkcjonowanie gospodarki oraz wskazane potencjalne kanały wpływu otoczenia instytucjonalnego na wzrost gospodarczy, podjęta zostanie próba ekonometrycznej weryfikacji hipotez pracy. Prawdziwość głównej hipotezy potwierdzają częściowo liczne opisane wcześniej badania empiryczne, jednak w większości z nich autorzy analizują związek między wzrostem gospodarczym (lub poziomem dochodu *per capita*) a wybranymi instytucjami czy obszarami otoczenia instytucjonalnego. Poza tym, większość przytoczonych badań to regresje przekrojowe, których zasadniczą wadą jest utrata informacji dotyczących zmienności gospodarek i dynamiki opisujących je czynników.

Specyfika badania ekonometrycznego, które zostanie przeprowadzone wynika z kilku względów. Po pierwsze, wykorzystane zostaną dane panelowe, obejmujące relatywnie długi okres (30 lat). Poza tym, dane te pochodzą z bazy EFW, w której wiele rozmaitych wskaźników odzwierciedlających jakość otoczenia instytucjonalnego zagregowanych jest w pięciu głównych obszarach. Pozwala to na względnie kompleksowe zbadanie związku instytucji ze wzrostem.

Rozdział otwiera krótkie przedstawienie własności modeli panelowych i teoretycznych przesłanek budowy wykorzystanego modelu. Następnie wyjaśnione są zasady doboru zmiennych i wyboru wykorzystanych źródeł danych. Zasadniczą część rozdziału wypełnia prezentacja modelu wzrostu PKB *per capita* oraz metod estymacji i interpretacja przeprowadzonych oszacowań. Rozdział kończy podsumowanie zawierające wnioski.

4.2. Modele panelowe

W celu empirycznej weryfikacji hipotez pracy zbudowano panelowy model regresji wzrostu. Metoda taka pozwala na wyeliminowanie wielu wad regresji przekrojowych, które wykorzystywano często w empirycznych badaniach nad wzrostem prowadzonych w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku, głównie ze względów technicznych. Podstawową przyczyną ich stosowania

wania była niewielka długość dostępnych szeregów danych (dla wielu gospodarek obejmowały one zaledwie kilkanaście lat), co powodowało, że przyjmowano ich wartości średnie dla badanego okresu. Zastosowanie takiego podejścia uzasadniano również chęcią eliminacji wpływu krótkookresowych czynników popytowych na wyniki oszacowań, oznaczało to jednak utratę informacji dotyczących zmienności gospodarek w czasie. Ponadto, nieuwzględnianie indywidualnych cech gospodarek powodowało konieczność przyjęcia założenia, że są one przechwytywane przez składnik losowy, a wymóg zgodności estymatora implikował tym samym automatyczne założenie o braku korelacji indywidualnych cech gospodarek z wykorzystanymi regresorami. Skutkiem takiego podejścia może być niezgodność estymatora i obciążenie oszacowań. Poza tym, o ile przyjmowanie założenia o pewnych wspólnych właściwościach badanych gospodarek, np. o wspólnej stopie postępu technicznego, może być zrozumiałe w przypadku próby, która obejmuje względnie podobne gospodarki, to w przypadku dużych heterogenicznych prób założenie takie jest wysoce wątpliwe¹.

Modele panelowe posiadają wiele zalet w porównaniu z modelami przekrojowymi i modelami opartymi na szeregach czasowych. Wśród najważniejszych można wymienić m.in. następujące (Baltagi 2005, Maddala 2008):

- Umożliwiają łagodzenie niektórych założeń przyjmowanych w analizach przekrojowych.

- Pozwalają uwzględnić indywidualną heterogeniczność, czyli występowanie niezmiennych w czasie, specyficznych dla poszczególnych krajów efektów. Jej nieuwzględnienie pociąga za sobą ryzyko uzyskania obciążonych rezultatów.

- Dane panelowe niosą bogatsze informacje, cechuje je większa zmienność. Duża liczba obserwacji zwiększa liczbę stopni swobody i redukuje współliniowość pomiędzy regresorami oraz pozwala otrzymać bardziej precyzyjne oszacowania parametrów i dokonywać testów statystycznych o większej mocy.

- Dane panelowe umożliwiają studiowanie trwania oraz dynamiki zjawisk ekonomicznych. Jeśli są wystarczająco długie, mogą również dostarczyć informacji na temat szybkości dostosowań.

- Modele panelowe pozwalają zidentyfikować i zmierzyć efekty, które są niewykrywalne w danych przekrojowych i czasowych.

- Dane panelowe pozwalają konstruować i testować bardziej skomplikowane modele behawioralne niż dane przekrojowe i czasowe.

W studiowaniu determinantów wzrostu gospodarczego rozróżnić można dwa podejścia: strukturalne i niestrukturalne (Florczak 2011, 134–139). Pierwsze z nich polega na budowaniu modelu ekonometrycznego w oparciu o teorię ekonomiczną, z której wyprowadzana jest jego matematyczna postać. Modele takie są zgodne z podstawami mikroekonomicznymi i posiadają niewielką liczbę

¹ Por. np. Islam (1995), Caselli *et al.* (1996), Durlauf *et al.* (2005).

zmiennych. Przykładem takiego podejścia do modelowania wzrostu jest opisany w rozdziale drugim model MRW.

Podejście niestrukturalne opiera się na zasadzie: „Pozwól przemówić danym. Wybierz grupę państw, zbierz dane o jakichkolwiek czynnikach mogących wpływać na wzrost i rób regresję, aby otrzymać zależności ilościowe” (Canton *et al.* 2005, 18–19). Ponieważ podejście, które włącza instytucje do teorii wzrostu gospodarczego jest relatywnie nowe, nie ustaliły się jeszcze jednolite, dominujące ramy teoretyczne, które implikowałyby jakąś określoną, powszechnie używaną specyfikację używaną w badaniach empirycznych. Dlatego w badaniu zastosowano podejście niestrukturalne.

4.3. Dobór zmiennych i źródła danych

W badaniach empirycznych wykorzystujących modele niestrukturalne, czyli regresje *à la Barro*, zasadniczym problemem jest dobór zmiennych objaśniających. Jak zauważa Florczak (2011, 138), w tego typu modelach, liczba potencjalnych zmiennych kontrolnych, których istotność potwierdzono w przynajmniej jednym badaniu wynosi ponad 60. Określenie zatem, które z nich można przyjąć za najważniejsze determinanty wzrostu, może nastroczać poważne trudności, zwłaszcza że w podejściu niestrukturalnym, dobór zmiennych nie wynika z przesłanek teoretycznych i dokonywany jest często *ad hoc*. Rozwiązaniem problemu wyboru najistotniejszych zmiennych spośród tych, które potencjalnie mogą być zmiennymi objaśniającymi, jest przyjęcie strategii modelowania od ogółu do szczegółu, a techniczną metodą, która to umożliwia jest regresja krokowa. Wadą zastosowania takiej metody jest jej czysto techniczny charakter. Uzyskany zbiór (lub zbiory) zmiennych pozwoli wprawdzie na osiągnięcie wysokiego stopnia dobroci dopasowania modelu, ale w przypadku licznego zestawu potencjalnych zmiennych objaśniających, nie umożliwi raczej weryfikacji jakiegś określonej teorii.

Alternatywą jest przeprowadzenie analizy, która pozwoli na wybranie tzw. zmiennych odpornych, które nie są wrażliwe na zmiany specyfikacji modelu. Jednym z najważniejszych badań tego typu była analiza wrażliwości, której dokonali Levine i Renelt (1992)². Przeprowadzili oni swoje badanie w oparciu o test przedziałów krańcowych skonstruowany przez Leamera. Autorzy dokonali wielokrotnej regresji wzrostu w celu wskazania zmiennych odpornych na zmiany specyfikacji. Jedne z nielicznych zmiennych, które pozytywnie przeszły ten wysoce restrykcyjny test, to stopa inwestycji (w modelu oznaczona jako INV) i poziom PKB *per capita* w pierwszym roku próby (w modelu zastosowano logarytm naturalny poziomu PKB *per capita*, a ze względu na użycie danych panelowych wprowadzono jednookresowe opóźnienie i oznaczono jako

² Podobne badanie przeprowadził również Sala-i-Martin (1997). Mniej restrykcyjny charakter ma opisana w punkcie 3.5 rozdziału trzeciego metoda BACE (Sala-i-Martin *et al.* 2004).

LOG(GDP(-1)), który pozwala kontrolować efekt konwergencji. Zasadność użycia w charakterze regresora stopy inwestycji wynika również z opisanych w rozdziale drugim teoretycznych modeli wzrostu. W badaniu wykorzystano dane dotyczące inwestycji i PKB pochodzące z bazy PWT w wersji 6.3.

Po zapisaniu równania *à la Barro* ogólnej postaci danej wzorem (2.61) dla danych panelowych, specyfikacja przybiera postać:

$$\dot{Y}_{i,t} = \alpha_i + \beta \ln Y_{i,t-1} + \psi X_{i,t} + \pi Z_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (4.1)$$

gdzie stopa inwestycji odpowiada wektorowi X (będącemu wektorem zmiennych kontrolnych wynikających z teoretycznych modeli wzrostu), a logarytm opóźnionego PKB *per capita* odpowiada zmiennej Y . W efekcie otrzymano następującą wyjściową specyfikację, która poddana zostanie weryfikacji w kolejnym punkcie rozdziału:

$$GR_{it} = \beta_{1i} + \beta_2 INV_{it} + \beta_3 LOG(GDP(-1))_{it} + u_{it}. \quad (4.2)$$

Dalszym krokiem jest wybór zmiennych wchodzących w skład wektora Z , który reprezentuje zmienne kontrolne nie wynikające ze struktury teoretycznych modeli wzrostu. Ze względu na cel pracy, którym jest określenie związku między jakością otoczenia instytucjonalnego a wzrostem, wyboru takiego dokonano arbitralnie, kierując się przesłankami wskazanymi w rozdziale trzecim. Rozwiązanie takie wydaje się uprawnione, ponieważ pozwoli określić, czy związek między wybranymi zmiennymi charakteryzującymi jakość otoczenia instytucjonalnego a wzrostem jest statystycznie istotny.

Zmienne mierzące jakość otoczenia instytucjonalnego gospodarki zaczerpnięto z bazy EFW stworzonej przez autorów indeksu *Economic Freedom of the World* (2009). Rozwiązanie takie podyktowane jest następującymi względami:

- Baza ta zawiera relatywnie długie szeregi danych (obejmują one lata 1970–2009) w porównaniu z innymi bazami opisanymi w punkcie 3.4 rozdziału trzeciego.

- Dane zebrane są dla dużej liczby państw (141).

- Wskaźnik wolności gospodarczej skonstruowany jest w oparciu o szeroką gamę mierników pochodzących z wielu baz danych, m.in. opisanych w punkcie 3.4. (ICRG, WDI, WGI, GCR, DB). Autorzy wykorzystują również dane publikowane przez MFW, ONZ i CIA.

Sposób konstrukcji wskaźnika i fakt, że dane publikowane są zarówno w formie agregatowej jak i zdezagregowanej na pięć głównych obszarów, w których mierzony jest zakres wolności gospodarczej, czyni go narzędziem wysoce użytecznym w ocenie jakości otoczenia instytucjonalnego gospodarek. Wykorzystanie indeksu do pomiaru jakości instytucji uwiarygadnia fakt, że

w pracach nad jego powstaniem brali udział m.in. tak znani reprezentanci ekonomii instytucjonalnej jak North i Pejovich³.

Indeks mierzy, do jakiego stopnia jakość otoczenia instytucjonalnego wspiera wolność gospodarczą w pięciu głównych obszarach. Każdy z nich określony jest przez kilka składowych, które niekiedy dzielą się na dalsze subkomponenty. Ogółem, indeks wykorzystuje 42 odrębne szeregi danych.

Pięć najważniejszych obszarów indeksu stanowią:

A1. Rozmiary rządu

Cztery składowe tego punktu pokazują, na ile alokacja zasobów w gospodarce dokonuje się w wyniku gry sił rynkowych i jaka część dóbr i usług wytwarzana jest w sektorze prywatnym, a jaka w państwowym. Kraje mające niski poziom wydatków rządowych i niski poziom redystrybucji dochodów osiągają wyższe pozycje w rankingu. Również mniejszy sektor przedsiębiorstw państwowych i mniejsza krańcowa stopa opodatkowania w gospodarce oznacza większą wolność gospodarczą i wyższe miejsce w indeksie.

A2. System prawny i ochrona praw własności

Ochrona wolności osobistej i praw własności jest centralnym elementem wolności ekonomicznej. Zapewnienie tej ochrony jest z kolei jednym z podstawowych zadań państwa. Składniki tego punktu pokazują, na ile państwo wywiązuje się z tego zadania. Kraje, w których istnieje stabilny system prawny, w których niezawisłe sądy nie podlegają wpływom ze strony rządu ani partii politycznych, w których ochronie podlega własność intelektualna, otrzymują wyższe wskaźniki w tym podpunkcie indeksu.

A3. Stabilność pieniądza

Inflacja zmniejsza wartość aktywów przechowywanych w instrumentach monetarnych, zniekształca mechanizm cenowy i wprowadza zakłócenia w długookresowych planach zarówno gospodarstw domowych, jak i przedsiębiorstw. Autorzy indeksu przyjmują za Friedmanem, że inflacja jest zjawiskiem pieniężnym, a niektóre rządy próbują na niej zarabiać. Twierdzą, że nie ma znaczenia skąd pochodzi stabilny pieniądz (czy jest to waluta krajowa czy zagraniczna), ważna jest łatwość dostępu do niego. Aby osiągnąć wysokie wyniki w tym obszarze indeksu, kraje muszą prowadzić politykę pieniężną, której efektem są niskie i stabilne stopy inflacji, oraz unikać ograniczeń, które utrudniają używanie walut zagranicznych.

A4. Wolność międzynarodowej wymiany handlowej

Przy stosunkowo niskich kosztach komunikacji i wymiany we współczesnych gospodarkach, wolność w handlu międzynarodowym jest jednym z kluczowych składników wolności gospodarczej wpływającym znacząco na standard życia. Składowe w tym obszarze mierzą wpływ na międzynarodową wymianę ograniczeń takich, jak cła, kontyngenty, ukryte ograniczenia administracyjne,

³ Zobacz więcej w: Block (1988), Walker (1988).